

＝ 教育の広場 Education Plaza ＝

商学部「インタラクティブ型キャリア教育」と専門教育

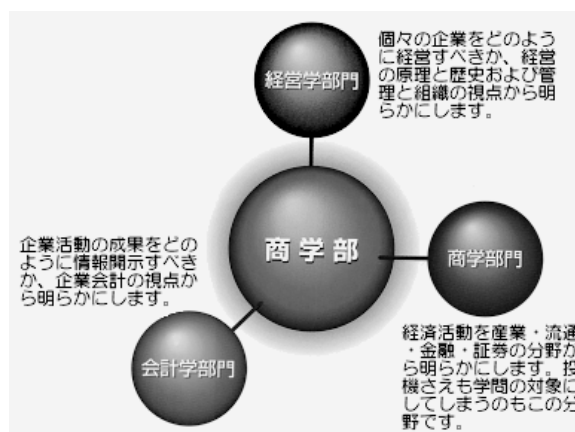
【平成25年度教育後援会優秀教育賞】

中瀬 哲史（経営学研究科）

今回教育後援会より「優秀教育賞」を頂戴した。商学部教員としては坂上学先生以来の2回目の受賞となる。大変光栄なことではあるが、本受賞の理由となった商学部キャリア教育科目は、商学部の他の先生方、職員の方、そして講師を務めていただいた企業人の方の協力が欠かせないし、受講生である学生の頑張りがあるからこそのものである。そこで冒頭ではあるが商学部の多くの関係者の方とともにいただいたものであることを強調しておきたい。その上で、以下では、著者の視点で、これまで著者が携わってきた商学部におけるキャリア教育について述べるとともに、商学部の教育カリキュラムとの関係について議論する。

まずは、商学部、経営学研究科の理念についてである。（商学部、2014a）には、実社会との交流を重視する『考える実学』を基礎に、時代を見通せる能力の育成をめざすこと、都市に基礎を置き世界的な視野に立って、経営学・商学・会計学に関する教育研究の発展をめざすこと、先端的な研究の成果を活かした教育の発展をめざすこと、が記されている。商学部は、特に「考える実学」にこだわりをもって教育を実践してきた。従来の理念の説明の際、資料1にある図を提示してきた（もちろん、現在でもこの説明を欠かさずに行っている）。経営学部門、会計学部門の存在によって経済学部とは異なること、また経済学的な要素のある商学部門が加わることで、企業という研究対象を経営学部門、会計学部門とともに三位一体的に捉える点で経営学部とも異なるという点を強調してきた¹⁾。具体的な教育カリキュラムとしては、1回生時のプロ・ゼミナール、2回生時のテーマ・ゼミナール、3,4回生時の専門ゼミナールの少人数教育に、全学共通科目、6コースに分かれている学部専門科目の講義群を組み合わせ、それなりに商学部教育は充実したものとし

資料 1



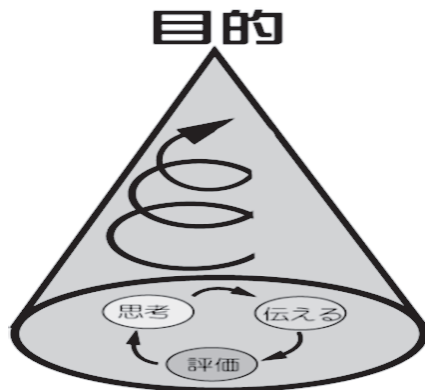
出所）大阪市立大学商学部（2014a）。

て進展してきた。

老舗企業で特に強調される「伝統と革新」のように、商学部でも新たな教育カリキュラムを模索してきたが、2006年秋頃に、商学部のある先生から、インターンシップではない、大学教員もしっかりと教育評価を行えるような企業人とのコラボレーション授業はできないだろうかという提案が複数の教員に対して行われた。著者と当該の先生とは、その数年前に第2部において「企業ネットワーク論」という授業科目を共同で開講していた。この授業は14回の授業のうち12回を学外講師に講義を依頼するもので、この先生はじめ同じ商学部の数名の先生方にも相談してそうそうたる講師をお招きして授業をつくり、講師、受講生双方から悪くない評価を得た。ただ、確かに興味深い学外講師にご来学いただいていた面白い講義は意味があるものの、講義の聴講だけでいいのかとの問題意識をその先生とともにもつに至っていた。

そして、件の先生から、有限会社ダブルワークス代表取締役で、南大阪地域大学コンソーシアムのコーディネーターを務める難波美都里氏にお声をかけていただき、来学いただいて複数の先生方と難波氏のレクチャーを受けた。難波氏のいう「思考リテラシー」の考えに共感して「キャリアデザイン論」という科目を創設することを計画した。なお、思考リテラシーとは、資料2にあるように、課題を発見し、徹底的に考え抜くことで課題対象を分析し、その分析結果を他者に伝えその評価を受けて課題を解決する能力のことで、スパイラル的に発展させることを念頭に置いている。

資料 2

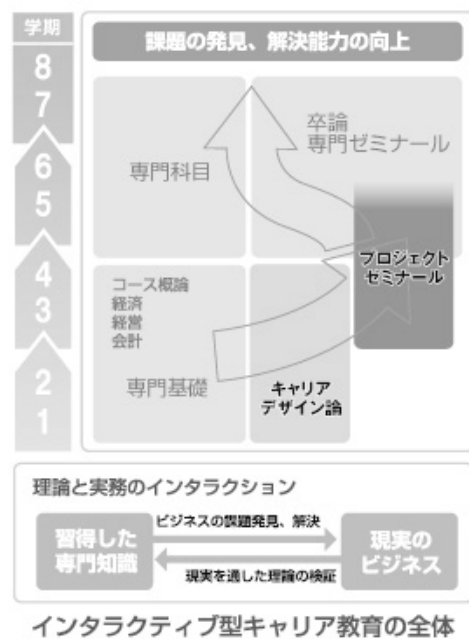


出所) ダブルワークス資料。

折しも文部科学省は「Good Practice」をキーワードに、「教育の質向上に向けた取組や政策課題対応型の優れた取組など、大学における学生教育の質の向上を目指す個性・特色のある優れた取組を選び、その取組をサポート」しようと「特色ある大学教育支援プログラム（特色GP）」、「現代的教育ニーズ取組支援プログラム（現代GP）」、「質の高い大学教育推進プログラム（教育GP）」を設定していた。商学部は、前述の「キャリアデザイン論」を含みつつ、「インタラクティブ型キャリア教育」として、より形を整えて現代GPに応募し認可された。2007年度から3年間である。その後現在に至るまで現代GP授業として継続している。

私たちの「インタラクティブ型キャリア教育」とは、「学生がビジネスの現場に入り込み、現場が抱える課題に擬似的に向き合うことで、『自ら問題や課題を発見し、解決する』能力を高める教育方法を開発することを狙い」として、「すぐれた経営者は偉大な教育者でもあるとも言えますが、ユニークな経営者や現場との交流を通じて、学生は大学で習得した知識とは異なる『考え方』や課題に触れ」、その結果、「専門教育で修得する理論の意味や重要性を再認識するとともに、場合によっては、習得した理論では現実の説明できないとして、学生は理論の修正を迫るかもしれ」ないと考え、これを「理想的な理論と実務とのインタラクション」だと捉えた（大阪市立大学商学部、2014b）²⁾。このもとでキャリアデザイン論、「プロジェクト・ゼミナール」（受講生が「キャリアデザ」「プロゼミ」と略することから本稿でも以降ではこのように記す）が開講され³⁾、資料3のような、現在の商学部の教育カリ

資料 3



出所) 大阪市立大学商学部（2014c）。

キュラムが構成されているのである。

それでは著者の関係する「キャリアデザ」の内容と受講生の感想⁴⁾を記すことで具体的に私たち商学部のキャリア教育を説明しよう。著者が担当しているキャリアデザでは『『社会人基礎力』たる『思考リテラシー』の獲得』を目的としている。この場合の「思考リテラシー」とは前述したものである。具体的な方法としては、授業全体の第1回目には、著者からガイダンスとして、本授業ではどのような能力の獲得を目的としているのか、どのような流れで進めていくのかを説明し、前年度の最終プレゼンテーションの映像を受講生に見せてイメージを持ってもらう。第2回以降は、学外講師3名の方に4回分の授業をあて、その各講師の第1回目に当該講師の職場で実際にみられた経営課題と解決までの道筋などをご説明いただくことで、その組織がどのような理念をもっているのかを示していただき、受講生らに「立ち位置」を伝えていただく。2回目、3回目の作業日を経て第4回目には、グループに分かれた受講生らが、提示された課題に対する解決策⁵⁾についてパワーポイントを作成して、決められた時間内（1グループ7分以内）で発表する。そのプレゼン内容を当該の学外講師とともに評価して、優秀とされるプレゼンに対して表彰する。授業全体の最終

回には著者から本授業のまとめを行っている。これまでに東北楽天ゴールデンイーグルス、ソニー、551蓬莱、NPO法人寝屋川あいの会の方などに学外講師をお願いしてきた⁶⁾。

例年受講生は同じ感想をもつのだが、たとえばつい先ごろ終了した今年度を例に示そう。作業の母体となるグループについては、教員側で受講生を無作為に抽出して作ることから、受講生は皆「はじめは、みんな様子見をしていた感じだったが、少し誰かが話し出すと意見が出始めた」という感想を持ち、経過するなかで自分の役割を意識しつつ関わっていく。たとえば「今週は中盤から熱でダウンしてしまったので、深く関わることができなかったので残念。プレゼンされる人の気持ちになってプレゼンを聞いて、手直しのアドバイスをするという、休んでいたからこそできるサポートができたことはよかった。」との感想をもったりする。ただしすべてのグループが上手く動くわけではなく、「自分のチームのやる気をどうやってあげたらよいかわからない。」と感想に書くほどの停滞を示すこともある。基本的には受講生のグループの自律性に任せるものの、相談のあった場合には教員、TA役の大学院生とともに相談に乗るのである。このグループは当初はなかなかうまく機能しなかったが、相談の後大変うまくいくようになり、優秀賞を取るまでに成長した。そして少なくとも受講生が自信をもって行ったプレゼンが評価されなかった場合に悔しさをもつのである（「自分たちの発表についてですが、リサーチ不足を痛感しました。悔しいです。」⁷⁾）。著者は体育会ボート部出身であることから、練習を積み重ねてきたにもかかわらずボートの試合に負けた際「悔しい」という感情をもったことがある。恥ずかしながら、一般授業という学生の勉学の場においては、本授業で初めて学生の「悔しい」という感情に接した。大変新鮮に感じたのである。

「悔しい」という感情がそうさせるのか、興味深いことにこの「インタラクティブ型キャリア教育」科目からスピニアウト事業が誕生している。その一つが2011年度「アベノあめ村プロジェクト」である。これは、2011年4月に阿倍野区にオープンした「あべのマーケットパークキューズモール」の地域連携プロジェ

クト「あべのスマイルプロジェクト」の一環事業として行われ、地元製菓メーカー7社・約80種類のあめちゃんの販売、詰め放題や大阪のあめちゃん文化を楽しく紹介するパネル展示などにかかわった（大阪市立大学商学部、2014d）⁸⁾。

それでは、この「インタラクティブ型キャリア教育」科目は商学部専門科目とどのように関連するものだろうか。2011年度の著者のプロゼミに2回生時に受講し3回生になってから専門ゼミナールに進んだ学生に聞いたところ（なお著者の専門ゼミナールではない）、
「全体を通して、やはり普通の授業とはちがいで、少人数で1つの企業に長く携わる事が出来た本当に貴重で楽しく取り組めた半期間だったと思います。そのため、また今期の後期のプロゼミも、沢山の学生が蓬莱（パートナー企業を務めていただいている株式会社551蓬莱のこと、注；著者）の歴史と今後の経営に興味を持ち、チームで協力してプロジェクトに取り組む楽しさを知ってほしいと思います。」と答えてくれている。グループワークの面白さを感じ、ますます専門ゼミナールに取組む意欲へとつながり、そのことは知識体系、捉え方を学ぶことになる専門科目授業にも積極的に携わることにつながる。「インタラクティブ型キャリア教育」科目は専門教育に対して小さくない好影響を与えていると想像できる⁹⁾。

そこで著者としても、専門課程以降での勉学を期待して、毎年のカリデザ最終授業において「これからの学び」として以下の点を実現するように講義している。対象に立ち向かう「覚悟」をもつ、つまり「答えのない」ことから“逃げない”こと、具体的な対象を「見る」「掘り下げて考える」「提案」すること、他人、とくに第三者からの評価に耳を傾けること、自分の「立ち位置」（役割）を認識すること、
以上の一連の過程を十分に「意識」して「完結」させること、できれば、小さくても「成功」体験を積むこと、そして以上を行えるのが、2回生のプロゼミ、3、4回生の専門ゼミであり、そのために必要なものが専門科目の講義の受講だと話すのである。

ありがたいことに、現在の商学部学生の多くはこの「インタラクティブ型キャリア教育」科目を商学部の勉学の中心の一つだと認識してくれている。私たち教

員側は、この授業の受講生を含めた商学部学生が、生き生きと「学びの場」で弾けることができるよう、そうした場を設定することが重要であろう。その点で、本稿で紹介してきた「インタラクティブ型キャリア教育」科目にも課題がある。特にプロゼミの担当者が固定化しつつあるため、この科目の広がりに限界が生じつつあること、そのためひいては本科目の継続にも若干の不安を与えていること、である。特にプロゼミを未経験の先生方に携わっていただけるようにこれからも声をかけていきたい。

この「インタラクティブ型キャリア教育」科目の実施によって、文字通りユニークな（大阪弁では「おもしろい」）商学部学生が「目に見える」形で活動するようになってきた。今後も多くの商学部生が弾けることのできる「学びの場」を、商学部の教職員、学生、そして協力をさせていただく企業とともに、保証していきたいと考えている。

注

- 1) 実は、この点で日本の他大学の商学部とも異なるのである。
- 2) 現在では、受講生と学外講師、受講生と担当教員、担当教員と学外講師のインタラクションにもなっている。
- 3) 2007年度以降の開講数は、2007年度：キャリアデザ1科目、プロゼミ3科目、08年度：キャリアデザ3科目、プロゼミ8科目、09年度：キャリアデザ3科目、プロゼミ7科目、10年度：キャリアデザ2科目、プロゼミ4科目、11年度：キャリアデザ2科目、プロゼミ8科目、12年度：キャリアデザ2科目、プロゼミ5科目、13年度：キャリアデザ2科目、プロゼミ4科目、となっている。毎年開講しているキャリアデザでは1科目30 - 36名が、プロゼミでは15 - 25名くらいが受講しているため、重複して受講している学生を差し引いて、毎年商学部生1、2回生の3分の1程度が受講している勘定である。著者は、2007年度以降毎年度キャリアデザの1科目を、プロゼミ（株式会社551蓬莱にパートナーをお願いしている）を09年度、11年度、13年度と3回にわたって行っている。
- 4) 毎回の授業時、受講生に「振り返りシート」を配布して感想を書いてもらっている。
- 5) 解決策の考え方として、それまでの方策の問題点や影響を分析するとともに、新たな解決先の狙いをどのように設定するのかという2つの視点から検討するように指示をするのである。
- 6) 過去の現代GP授業の内容については私たち商学部のホームページに掲載されている。

- 7) なお、著者の担当するプロゼミ（隔年で開講しているもので、豚まんて有名な株式会社551蓬莱にパートナー企業を務めていただいて「551蓬莱の企業DANを探る」をテーマとしている）についてもキャリアデザと同じように、当初はよく知らないメンバー同士が一緒にグループを作るなかでお互いを知り合っていく。自信をもってプレゼンするものの、たくさんの不十分な点を指摘されて、「悔しさ」をもって終える。その「悔しさ」を専門ゼミナールでの勉強で晴らそうとするのである。
- 8) 2011年度より、夏の大阪市立大学オープンキャンパスの商学部企画・実施を目的としたプロゼミが開講されている。正式な授業の一環ではあるが、単なる授業の成果というレベルを超えるものとなっている。興味深いことに、このオープンキャンパス版プロゼミの受講したある学生は、実は受験生時代の当初、他大学受験を志望していたものの、この商学部企画に接してこの本学部受験に変更し、入学してから今度は自らが受験生らを歓迎する側になったのである。2013年度分については大阪市立大学商学部オープンキャンパス学生企画プロジェクト（2013）が残されており、本プロジェクト内容を見ることが出来る。
- 9) 今回取り上げた科目では授業時間内だけで「課題解決」には到達しない。そこで受講生らは自発的に学情センター5階ラーニング・コモンズ等を借りてサブゼミを行う。そこで、こうした授業の「成功」には、商学部で採用している履修登録単位数上限制度や一定のグレード・ポイントを卒業要件に課している制度が関係していると考えられる。というのは受講生らは自ら選択した科目に集中して取り組めるからである。

参考文献

- 大阪市立大学商学部（2014a）「商学部の理念」
<http://www.bus.osaka-cu.ac.jp/ja/aboutus/undergraduate/01.html>, 2014/02/02
- 大阪市立大学商学部（2014b）「現代GP 取り組みの概要」
<http://www.bus.osaka-cu.ac.jp/ja/aboutus/undergraduate/01.html>, 2014/02/02
- 大阪市立大学商学部（2014c）「現代GP カリキュラムの特徴」
<http://www.bus.osaka-cu.ac.jp/ja/aboutus/undergraduate/01.html>, 2014/02/02
- 大阪市立大学商学部（2014d）「現代GP実践事例 アベノあめ村プロジェクト」
<http://ml.bus.osaka-cu.ac.jp/blog/?p=983>, 2014/02/02
- 大阪市立大学商学部オープンキャンパス学生企画プロジェクト（2013）「大阪市立大学商学部オープンキャンパス2013」
<http://ocuoc.tumblr.com/>, 2014/02/02
- 文部科学省（2014）「GPとは？」
http://www.mext.go.jp/a_menu/koutou/kaikaku/gp/001.htm, 2014/02/02